



Solidità finanziaria

Prestazioni eccezionali e leadership ancora più consolidata in tutti i **principali ambiti**:

Crescita dei ricavi

- **6,5mld** Ricavi netti (+3,2% Y/Y)
di cui **2,3mld** in commissioni (+8,2% Y/Y)

Profitto e distribuzioni

- **2,8mld** Utile netto (+8,3% Y/Y)
- **22,0%** RoTE (+2,4 p.p. Y/Y)
- **2,8mld** Distribuzioni maturate (100% dell'Utile netto)

Qualità degli attivi

- **1,4%** Net NPEr
- **8bps** CoR (-2bps Y/Y)

Efficienza operativa

- **35,4%** Costi / Ricavi (-0,8 p.p. Y/Y)
#1 in Europa

Eccellenza patrimoniale

- **3,1mld** OCG (+113bps¹ nel trimestre)
- **16,1%** CET1r (+27bps Q/Q)
- **9,2%** Ricavi netti / RWA (+0,3 p.p.)

¹Prima di considerare l'impatto derivante dai nuovi perimetri.

Vantaggi strutturali

Un Gruppo paneuropeo unico nel suo genere, che sostiene una crescita di qualità e una politica di distribuzione generosa, grazie alla propria

Clientela

- **15m** di clienti in Europa

Offerta commerciale

- **3** fabbriche prodotto

Presenza geografica

- **13** Banche in Europa
- **4** Region

Region	RoAC ²	Generazione organica di capitale (OCG)
ITA	36,9%	56bps
GER	26,3%	28bps
AUT	24,4%	13bps
CEE	26,4%	22bps

²Rapporto annualizzato tra (i) Utile Netto post AT1/CASHES meno il costo del capitale in eccesso e (ii) il capitale allocato.

Trasformazione continua

Una **nuova fase del nostro piano strategico** per ottimizzare ulteriormente le operazioni e accelerare il nostro motore commerciale.

Faremo leva sui nostri punti di forza **in tre aree chiave**:



GEOGRAFIE:

Orientare investimenti e capitale verso le regioni a più alto tasso di crescita.



CLIENTELA:

Rafforzare il focus sui segmenti più redditizi – PMI, Privati e Affluent.



CANALI:

Continuare ad evolvere verso un modello omnichannel, per dare ai clienti piena libertà di scelta.

